

DETERMINANTES PRINCIPALES DE LA DECISIÓN DE EXPORTAR
DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS

Este artículo ha sido elaborado por César Martín Machuca, Antonio Rodríguez Caloca y Patrocinio Tello Casas, de la Dirección General del Servicio de Estudios.

Introducción

El análisis de las características de las empresas exportadoras ha centrado la atención de numerosos trabajos en los últimos años, ya que de dichas empresas depende, en buena medida, que una economía aproveche las ventajas que ofrece la aparición de nuevos mercados y, con ello, impulse la contribución de las exportaciones al crecimiento. Según estos estudios, las empresas que exportan son más eficientes que el resto, ya que están en mejores condiciones para afrontar el mayor grado de competencia existente en los mercados mundiales. También la evidencia empírica señala que las empresas españolas que exportan tienen un tamaño y una productividad media superior al resto. La identificación de los factores que elevan la probabilidad de que una empresa exporte y, además, consolide su posición en el exterior resulta crucial para evaluar las posibilidades tanto de internacionalización de nuestra economía a través de la exportación como de ampliación de su cuota de participación en los mercados mundiales. Asimismo, dicho análisis permite identificar los aspectos en los que deberían centrarse las medidas de política económica destinadas a potenciar la expansión internacional de nuestras empresas.

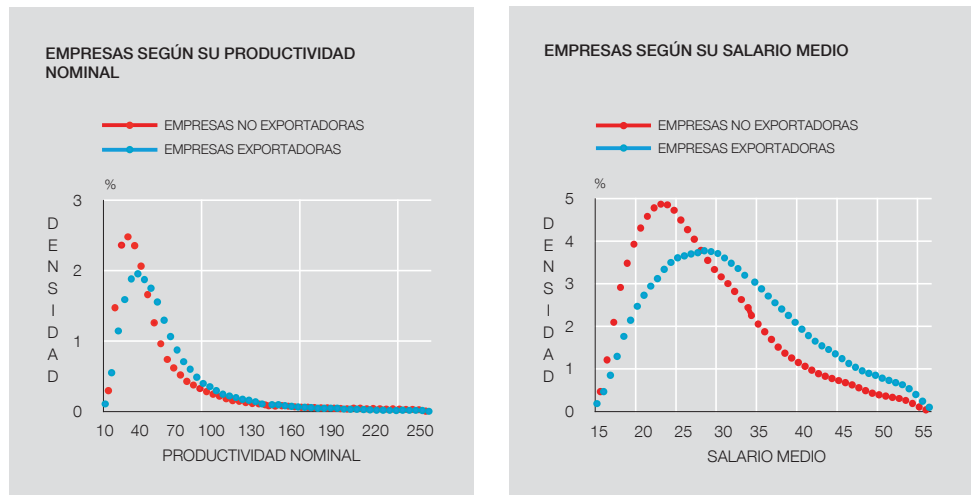
Este es el objetivo del presente artículo, que desarrolla algunos aspectos que fueron objeto de un primer análisis en un trabajo publicado en el *Boletín Económico* del pasado mes de mayo [véase Martín y Rodríguez (2009)]. En el primer epígrafe se examinan las características empresariales que según la literatura teórica y empírica son relevantes para explicar la decisión de exportar bienes. A continuación se describe en qué medida estas características determinan también la elección del país o área de destino de la exportación; y, finalmente, se presentan las principales conclusiones que se derivan de este trabajo.

Factores determinantes de la decisión de exportar

Al igual que en la mayoría de los países, en España el estudio de los determinantes microeconómicos de la decisión de exportar está condicionado por la disponibilidad de información a nivel de empresa, que suele tener carácter confidencial. En este trabajo se emplea una base de datos que ha sido construida por el Banco de España, y utilizada en trabajos previos, con el objetivo principal de caracterizar al colectivo de las empresas exportadoras españolas. Esta base de datos se empleará, además, para identificar las características que sitúan a las empresas en mejores condiciones para exportar¹.

Un primera aproximación a las características diferenciadoras entre las empresas que exportan y aquellas que no lo hacen pone de manifiesto que las primeras son, en media, más grandes y tienen mayores intensidades en capital e innovación tecnológica, así como un nivel más elevado de productividad por trabajador (véase gráfico 1)². Esto podría explicar que el

1. Una descripción detallada de esta base de datos, que combina la información proveniente de tres bases de datos —la Balanza de Pagos (BP), la Central de Balances (CB) y las cuentas anuales depositadas en los Registros Mercantiles—, se encuentra en Martín y Rodríguez (2009). La base de datos empleada en este artículo es un subconjunto de aquella, ya que ha sido necesario excluir las empresas para las que solo se disponía de información del Registro Mercantil, pues este no incluye variables que, según la literatura disponible, son relevantes en la decisión de exportar. Por otra parte, se han considerado conjuntamente las empresas que aportan información de forma individual y que pertenecen a un mismo grupo empresarial, para evitar, por ejemplo, que grandes empresas que descentralizan su gasto en I + D en otra empresa del grupo aparecieran en la muestra original como que no invertían en innovación, lo que sesgaría los resultados del ejercicio econométrico. 2. Estos resultados podrían estar sesgados por la mayor representación de las empresas exportadoras en la muestra utilizada en este artículo en relación con su peso en el colectivo total de empresas según datos del DIRCE de 2007 (un 39% y un 3%, respectivamente).



FUENTE: Banco de España, a partir de las estadísticas de Balanza de Pagos y Central de Balances.

a. Dichas distribuciones se han aproximado estimando la función de densidad de Kernel de cada variable. Para ello, se ha utilizado la función Epanechnikov, eliminando previamente de la muestra las empresas situadas por debajo del percentil P5 y por encima del percentil P95. La productividad está definida como el cociente entre el valor añadido bruto en miles de euros y el número medio anual de empleados, mientras que el salario medio está medido en miles de euros.

salario medio que pagan las empresas exportadoras sea, en media, más alto. Por tanto, estos datos parecen confirmar que solo las empresas más eficientes están preparadas para afrontar el elevado grado de competencia que existe en los mercados internacionales, tal y como sugiere la teoría [véase Helpman (2006)].

En el cuadro 1 se resume el conjunto de variables que se juzgan explicativas de la decisión de exportar, que se han seleccionado de acuerdo con los resultados obtenidos por la literatura empírica para empresas españolas y europeas, y se anticipa el signo con que se espera afecten a la decisión de exportación de bienes. Los resultados de la medición de estas variables en la muestra empleada se presentan en el cuadro 2. Junto con el mayor tamaño, capacidad innovadora y cualificación de la mano de obra, antes comentados, en este cuadro se observa también que las empresas exportadoras recurren en mayor medida que las no exportadoras a otras formas de internacionalización —como la IED en el exterior— y la participación del capital extranjero en su estructura de propiedad es más frecuente. Asimismo, las empresas que venden en el exterior presentan una mayor diversidad en sus fuentes de financiación, lo que les permite afrontar más fácilmente los costes que conlleva la penetración inicial en los mercados exteriores. Finalmente, los datos sugieren que la concentración sectorial es más elevada en los sectores que exportan que en aquellos que dirigen sus ventas exclusivamente al mercado doméstico, aunque es difícil determinar si esa mayor concentración representa realmente un menor grado de competencia³.

Para estimar la contribución (positiva o negativa) que cada uno de estos factores tiene sobre la probabilidad de que la empresa española exporte, se estima un modelo Pro-

3. En los últimos años se han producido procesos de reestructuración y agrupación en algunos sectores con un peso destacado en las exportaciones españolas de bienes (como el textil) que han propiciado que el número de empresas que operan se reduzca.

DESCRIPCIÓN	MEDICIÓN	IMPACTO PREVISTO
1 CAPACIDAD DE ASUMIR COSTES DE ENTRADA		
Tamaño de la empresa	Número medio de empleados	+
Experiencia doméstica	Número de años que lleva operando la empresa	+
2 CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS		
INNOVACIÓN:		
Realización de actividades en I + D	<i>Dummy</i> con valor 1 si la empresa realiza gastos en I + D o paga (ingresa) <i>royalties</i> al exterior y 0 si no lo hace	+
Intensidad innovadora	Gasto en I + D / Producción de la empresa	+
<i>Proxy</i> gastos en I + D	Inmovilizado inmaterial neto por trabajador	+
CUALIFICACIÓN DEL CAPITAL HUMANO:		
Grado de cualificación de la mano de obra	Trabajadores cualificados / Total empleo	+
Tasa de temporalidad	Empleo temporal / Total empleo	-
INTENSIDAD DE CAPITAL:		
Intensidad en capital físico	Inmovilizado material neto por trabajador	+
3 INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA		
Realización de inversiones en el exterior	<i>Dummy</i> que vale 1 si la empresa realizó operaciones de IED en el exterior en el período 2003-2007 y 0 en caso contrario	?
Participación de capital extranjero	<i>Dummy</i> que vale 1 si la empresa está participada por capital extranjero y 0 en caso contrario	?
Experiencia internacional	Número de países donde la empresa exporta bienes	+
4 SITUACIÓN FINANCIERA		
Grado de endeudamiento	Acreedores sobre activo neto	?
Disponibilidad de fondos propios	Fondos propios sobre activo neto	+
Acceso a mercados de capitales	<i>Dummy</i> que vale 1 si la empresa cotiza en bolsa y 0 si no lo hace	+
5 GRADO DE COMPETENCIA EN EL MERCADO NACIONAL		
Competencia en el mercado nacional	Cuota de mercado de las cinco empresas con mayor cuota en cada sector. A menor cuota, mayor grado de competencia en el sector	+

FUENTE: Banco de España.

bit⁴. En un primer ejercicio, la variable dependiente será una *dummy* que toma el valor 1 si la empresa exporta y 0 si no lo hace. A continuación, y considerando únicamente a las empresas exportadoras, se investigará qué condicionantes determinan que las ventas al exterior se dirijan hacia países desarrollados o en vías de desarrollo. En el recuadro 1 se profundiza en el análisis de las empresas que exportan de forma estable, característica que en este artículo se aproxima considerando las que exportaron durante al menos cuatro años consecutivos en el período 2001-2007, con el objetivo de identificar sus rasgos diferenciales.

En las estimaciones realizadas se distingue entre la muestra total y otra más reducida, que incorpora variables que tratan de aproximar la capacidad tecnológica y el capital humano de la empresa, información que solo se encuentra disponible para las empresas de mayor tamaño. De acuerdo con los resultados obtenidos (véase cuadro 3)⁵, la realiza-

4. En el anejo se presentan las correlaciones entre las variables descritas en el cuadro 1. En general, las correlaciones obtenidas no son elevadas, lo que sugiere que las distintas variables no aportan información redundante y que pueden incluirse conjuntamente en la especificación econométrica. Adicionalmente, en la estimación se incluyen también *dummies* sectoriales para recoger características específicas de cada sector no contenidas en el resto de variables. 5. En la primera columna del cuadro 3 se presenta el impacto marginal que tiene el aumento de una unidad de cada variable independiente sobre la probabilidad de exportar, mientras que en la segunda se presenta el estadístico *test-z*, que indicaría que el coeficiente de una variable determinada es significativamente distinto de 0 cuando es superior a 2 en valor absoluto. Así, por ejemplo, el coeficiente del tamaño debería interpretarse como que un aumento del 1% en el número de trabajadores de la empresa elevaría en un 8,9% la probabilidad de exportar.

		TOTAL	INDUSTRIA MANUFACTURERA
Tamaño	Exporta	55,0	66,0
	No exporta	27,0	27,0
Experiencia	Exporta	21,0	24,0
	No exporta	15,0	18,0
Innovación (a)	Exporta	21,4	30,9
	No exporta	4,8	1,8
Intensidad innovadora	Exporta	2,4	2,8
	No exporta	1,1	2,4
Grado de cualificación de la mano de obra	Exporta	14,7	13,8
	No exporta	11,8	8,5
Ratio de temporalidad	Exporta	11,1	10,0
	No exporta	18,9	14,3
Ratio capital físico por trabajador	Exporta	25,2	30,3
	No exporta	20,0	22,2
Ratio inmovilizado inmaterial por trabajador	Exporta	1,2	1,3
	No exporta	0,5	0,7
IED (a)	Exporta	14,8	15,2
	No exporta	2,6	1,2
Participación del capital extranjero (a)	Exporta	17,4	17,1
	No exporta	2,9	1,6
Ratio de endeudamiento	Exporta	29,0	26,6
	No exporta	30,0	26,2
Fondos propios sobre activo total	Exporta	32,6	35,8
	No exporta	30,0	33,2
Cotización en bolsa (a)	Exporta	2,6	2,7
	No exporta	0,8	0,3
Concentración	Exporta	3,4	6,1
	No exporta	1,2	4,8
NÚMERO DE EMPRESAS	Exporta	5.236	2.685
	No exporta	8.093	1.169
	TOTAL	13.329	3.854

FUENTE: Banco de España, a partir de las estadísticas de Balanza de Pagos y Central de Balances.

a. Para estas variables el estadístico debe interpretarse como el porcentaje de empresas (exportadoras o no exportadoras) que presentan la característica correspondiente. Por ejemplo, el valor de innovación debería interpretarse como que el 21,4% del total de las empresas exportadoras realiza actividades de I + D (o efectúa pagos o ingresos por *royalties*), mientras que en el caso de las empresas no exportadoras dicho porcentaje se sitúa en el 4,8%.

ción de inversión directa en el exterior y la participación de capital extranjero en la estructura de propiedad de la empresa son las variables que más incidencia tienen sobre la probabilidad de exportar⁶. Las ventajas que presentan estas empresas están ligadas, entre otras cosas, a la existencia de economías de escala en la producción, de ventajas organizativas e institucionales y de un mejor conocimiento de los mercados exteriores.

6. Conviene recordar que estas dos variables se incluyen en la regresión como *dummies* que toman el valor 1 si la empresa lleva a cabo proyectos de inversión directa en el exterior o si está participada por capital extranjero, y 0 en caso contrario. Por tanto, en la especificación presentada en este trabajo no es el grado de la internacionalización a través de la inversión extranjera directa la que eleva la propensión a exportar, sino el hecho de ser o no una empresa multinacional.

Desde el año 2001, la expansión de las exportaciones españolas se apoyó tanto en el aumento del número de empresas exportadoras (denominado «margen extensivo» de las exportaciones) como, particularmente, en el incremento del valor medio exportado por cada empresa («margen intensivo»)¹. Con todo, las dificultades que las empresas españolas encuentran para consolidar su presencia en los mercados exteriores —que se manifiestan en unas elevadas ratios de salida de la actividad exportadora— limitan la capacidad de crecimiento de las exportaciones². Con el objetivo de identificar los factores que elevan la probabilidad de que una empresa consolide su presencia en el exterior, en este recuadro se analizan las características diferenciales entre las empresas que muestran una actividad exportadora estable —que se definen aquí por haber exportado al menos cuatro años consecutivos en el período 2001-2007— y aquellas que no³.

Como se aprecia en el gráfico adjunto, las empresas que tienen una presencia en el exterior más estable tienden a tener un tamaño, experiencia internacional y una propensión a realizar actividades de I + D

sensiblemente más elevados que las empresas con una presencia más irregular. Los niveles de productividad del trabajo de las primeras también son más altos, mientras que presentan menores tasas de temporalidad y una mayor diversidad en las fuentes de financiación. Este conjunto de características permite a las empresas exportadoras estables afrontar con más éxito el aumento de la competencia a nivel global. Asimismo, tienden a realizar más operaciones de IED en el exterior, ya que diversifican sus opciones de internacionalización, y la presencia de capital extranjero es también mayor. Adicionalmente, las empresas exportadoras estables venden, en promedio, a un mayor número de países que aquellas que no lo son. Gran parte de este tipo de empresas lo hace a las economías desarrolladas (alrededor del 95%), mientras que en torno al 55% lo hace a países en desarrollo.

Cuando se tiene en cuenta el destino geográfico de la exportaciones, se aprecia que la brecha en el tamaño entre exportadoras estables y no estables es aún más elevada cuando las exportaciones se destinan a países en desarrollo, lo que podría indicar las mayores dificultades que las empresas españolas tienen para consolidar su presencia en destinos distantes, en parte por los mayores costes que ello conlleva.

Los resultados econométricos obtenidos señalan que, en términos generales, los factores que incrementan la probabilidad de exportar de una empresa contribuyen también a consolidar su implanta-

1. La evidencia disponible para Francia y Bélgica tiende a apuntar que el margen extensivo es el principal componente del crecimiento de las exportaciones. Véase Mayer y Ottaviano (2007). 2. Así, en 2007 el número de empresas exportadoras españolas se redujo por primera vez desde el inicio de la presente década [véase Consejo Superior de Cámaras de Comercio (2009)]. 3. Un análisis de este tipo de empresas —aunque basado en una definición más amplia de empresa exportadora estable— es el que realizan De Lucio et ál. (2008).

RESULTADOS DE LA ESTIMACIÓN DE EMPRESAS EXPORTADORAS ESTABLES FRENTE A LAS NO ESTABLES

Modelo Probit (a)

	MUESTRA TOTAL		MUESTRA REDUCIDA	
	Efecto	t-ratio	Efecto	t-ratio
Determinantes:				
Tamaño	0,018	8,84	0,004	1,22
Experiencia	0,019	5,62	0,028	6,38
Ratio temporalidad	-0,001	-5,19	-0,001	-3,54
Ratio empleo cualificado			0,000	2,29
Gastos en I + D			0,071	7,85
Ratio endeudamiento	0,000	0,73	0,000	0,60
Ratio endeudamiento al cuadrado	0,000	-3,08	0,000	-1,98
Cotización en bolsa	0,049	2,49	0,060	3,47
Participación del capital extranjero	0,062	8,20	0,026	2,86
IED en el exterior	0,074	8,71	0,045	4,89
PRO MEMORIA:				
Porcentaje de acierto	80,8		86,9	
LR chi2	1.733,7		903,6	
Pseudo R cuadrado	0,08		0,13	
Número de observaciones efectivas	22.516		7.615	
Porcentaje del valor exportado sobre el total de Balanza de Pagos	50,6		42,8	

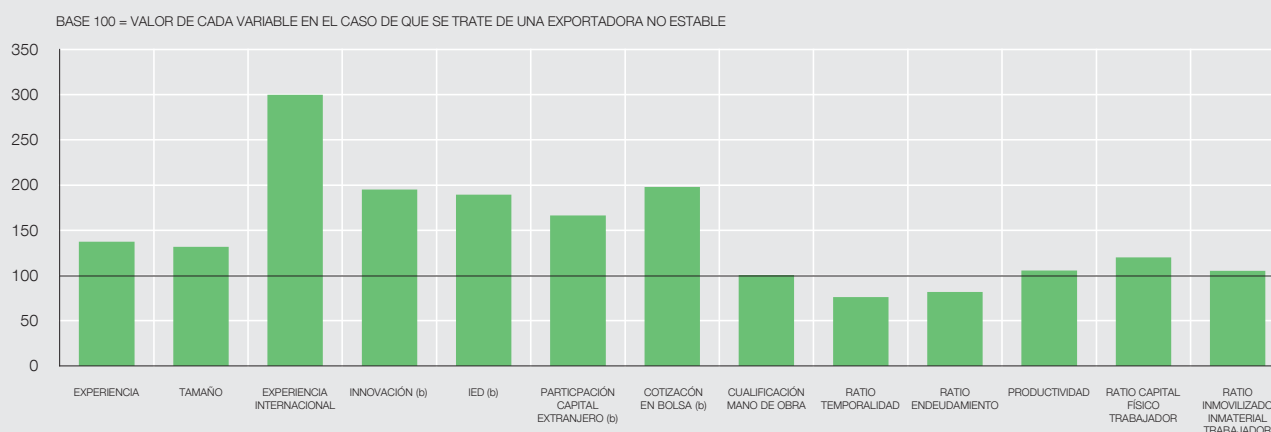
FUENTE: Banco de España, a partir de las estadísticas de Balanza de Pagos y Central de Balances.

a. Todas las regresiones incluyen una constante y *dummies* sectoriales. Para facilitar la interpretación de los coeficientes se presenta la influencia de cada variable sobre la probabilidad de exportar, esto es, los efectos marginales evaluados en la media.

ción en el exterior: el tamaño, la experiencia en el mercado doméstico, el acceso a la financiación en los mercados de capitales, la realización de inversión directa en el exterior y la participación de capital extranjero en la estructura de propiedad de la empresa (véase el cuadro adjunto). Cuando se considera la muestra reducida, la realización de gastos en I + D es la variable que mayor inci-

dencia tiene sobre la probabilidad de exportar de forma estable. Finalmente, la inclusión de la experiencia internacional en la especificación anterior —cuyos resultados no se muestran en el cuadro— sugiere que, cuanto mayor sea el grado de diversificación geográfica de una empresa, mayor es la probabilidad de que exporte de forma estable.

CARACTERÍSTICAS DIFERENCIALES DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS ESTABLES FRENTE A LAS NO ESTABLES (a)
MEDIANA DE LA DISTRIBUCIÓN PERÍODO 2001-2007



FUENTE: Banco de España, a partir de las estadísticas de Balanza de Pagos y Central de Balances.

a. La definición de las variables coincide con la contenida en el cuadro 1 del artículo.

b. Para estas variables el estadístico representado es la media muestral.

Por su parte, tanto el tamaño como la experiencia doméstica inciden positivamente en la decisión de exportar, aunque en este último caso muy moderadamente, según esta estimación. Este resultado podría sugerir que el mayor conocimiento del mercado nacional que otorga la experiencia doméstica no tiene por qué suponer una ventaja para la expansión exterior respecto a las empresas de nueva creación. De este modo, la adopción de medidas que faciliten la creación de empresas (a través, por ejemplo, de la reducción de trabas administrativas) podría dar lugar a un aumento en la base de empresas exportadoras. Asimismo, el hecho de que las estrategias de adaptación del producto a las características del mercado de destino cobren cada vez mayor importancia indica que el conocimiento del mercado (de origen) no es determinante a la hora de exportar, especialmente si existen diferencias culturales relevantes entre el país de origen y de destino de la exportación⁷.

En cuanto a las características del factor trabajo, la cualificación del empleo presenta en la muestra reducida un impacto positivo —pero pequeño— sobre la decisión de exportar, lo que puede deberse a la especificación de la ecuación, en la medida en que otros factores,

7. Véase Rodríguez (2008).

	MUESTRA TOTAL		MUESTRA REDUCIDA	
	Efecto	t-ratio	Efecto	t-ratio
Determinantes:				
Tamaño	0,089	47,45	0,051	13,38
Experiencia	0,022	8,33	0,021	3,48
Ratio temporalidad	-0,002	-18,46	-0,002	-8,73
Ratio empleo cualificado			0,003	11,59
Gastos en I + D			0,196	16,16
Ratio endeudamiento	0,003	8,23	0,002	3,35
Ratio endeudamiento al cuadrado	0,000	-6,01	0,000	-2,27
Cotización en bolsa	0,103	4,07	0,103	4,00
Participación del capital extranjero	0,318	30,56	0,183	13,74
IED en el exterior	0,269	22,98	0,164	11,96
PRO MEMORIA:				
Porcentaje de acierto	41,0		70,0	
LR chi2	22.871,9		7.409,3	
Pseudo R cuadrado	0,32		0,43	
Número de observaciones efectivas	52.131		12.678	
Porcentaje del valor exportado sobre el total de Balanza de Pagos	52,9		43,7	

FUENTE: Banco de España, a partir de las estadísticas de Balanza de Pagos y Central de Balances.

a. Todas las regresiones incluyen una constante y *dummies* sectoriales. Para facilitar la interpretación de los coeficientes se presenta la influencia de cada variable sobre la probabilidad de exportar, esto es, los efectos marginales evaluados en la media.

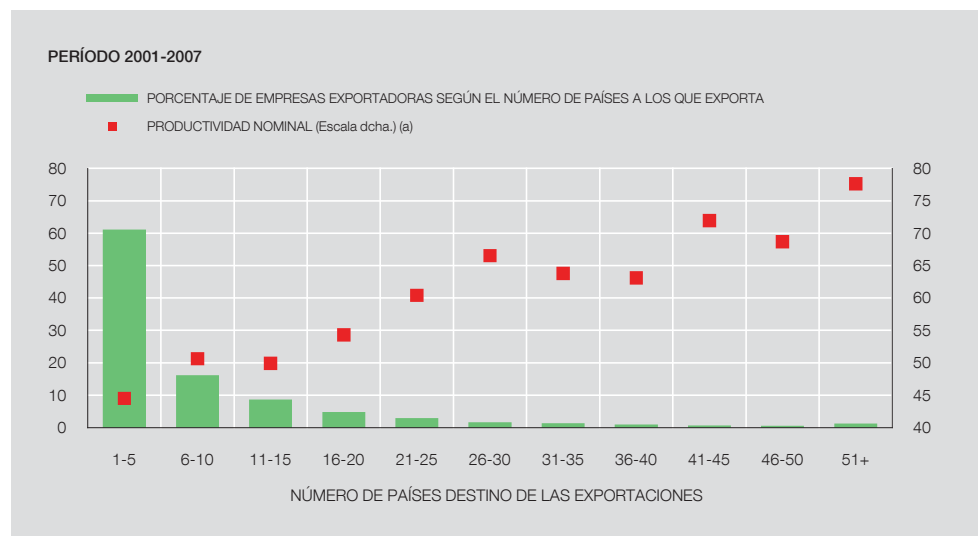
como el gasto en I + D, pueden estar recogiendo indirectamente el efecto de esa cualificación⁸. Respecto a las variables que aproximan la capacidad tecnológica de la empresa, únicamente la *dummy* que indica si la empresa realiza o no actividades de I + D (o pagos e ingresos por *royalties*) resulta significativa y con el signo positivo, siendo, además, la que mayor incidencia tiene sobre la probabilidad de exportar en la regresión con la muestra reducida. Por el contrario, no resultan significativas, por lo que no se presentan en el cuadro 3, ni la medida de intensidad tecnológica ni la variable de inmovilizado inmaterial neto por trabajador, que podría ser una aproximación indirecta plausible al esfuerzo tecnológico de las empresas. No obstante, este resultado debe interpretarse con cautela, dados los problemas para medir correctamente el esfuerzo tecnológico de algunas empresas de la muestra.

Respecto a la diversidad en las fuentes de financiación, se obtiene que el grado de endeudamiento tendría efectos no lineales sobre la probabilidad de exportar, aunque de magnitud reducida, lo que sugiere que un endeudamiento elevado puede restringir la capacidad de la empresa para asumir los costes de entrada y los riesgos que conlleva la penetración en mercados exteriores. También se observa que el hecho de que la empresa cotice en bolsa presenta una correlación positiva con la decisión de exportar.

Factores determinantes en la elección del país de destino de las exportaciones

Una vez identificados los factores que configuran la orientación exportadora de las empresas, resulta interesante analizar si, dentro de las pautas observadas en el epígrafe anterior, se aprecian diferencias entre las empresas que exportan a países desarrollados y las que lo hacen a países en vías de desarrollo. La progresiva incorporación al mercado internacional

8. A diferencia de lo que cabría esperar, la evidencia obtenida respecto a la relevancia de la ratio capital-trabajo no es concluyente, ya que su signo y significatividad varían en función de la especificación considerada.



FUENTE: Banco de España, a partir de las estadísticas de Balanza de Pagos y Central de Balances.

a. El valor representado es la mediana, estando definida la productividad como el cociente entre el VAB y el número de empleados medio anual.

de nuevos países no solo ha elevado la competencia a la que se enfrentan las empresas españolas, sino que también ha supuesto una oportunidad, al ampliar considerablemente el número de consumidores potenciales. En este contexto, evaluar si existen factores que condicionan la elección del destino geográfico de las exportaciones permitiría valorar la capacidad del tejido empresarial español para aprovechar las ventajas que ofrecen estos nuevos mercados.

Al igual que en la mayoría de los países desarrollados, el patrón geográfico de las exportaciones de bienes de España se ha diversificado en las últimas décadas. Los países en vías de desarrollo han adquirido más peso en el total de las exportaciones españolas, de manera que la importancia relativa de la zona del euro en el total de nuestras exportaciones ha disminuido 10 puntos porcentuales (pp) desde principios de los años noventa hasta 2008, en que se situó en el 55%. Por el contrario, las ventas a China, a Rusia y sus países asociados, a la OPEP y a los países del norte de África han elevado su participación en el total. En todo caso, la penetración española en estos mercados continúa siendo reducida en comparación con la que han logrado otras economías desarrolladas.

Según los datos empleados en el presente artículo, apenas el 9% de las empresas exportó a más de quince países en el período 2001-2007, mientras que más del 60% lo hizo a menos de cinco países (véase gráfico 2). Asimismo, parece existir una cierta relación entre las empresas más productivas y el grado de diversificación geográfica. Además, como cabría esperar, las empresas que exportan de forma estable están presentes en un mayor número de países (más de ocho en 2007, frente a menos de cuatro en las que no exportan de manera estable). Por tanto, las medidas tendentes a elevar el nivel de productividad de las empresas españolas podrían favorecer también la diversificación geográfica de sus exportaciones.

Las economías desarrolladas son el principal mercado para los productos españoles, ya que más del 81% de las empresas exporta a este conjunto de países, y cerca del 40% exclusiva-

**DETERMINANTES DE LA DECISIÓN DE EXPORTAR SEGÚN EL MERCADO
DE DESTINO DE LAS EXPORTACIONES**
Mediana de la distribución. Período 2001-2007. Empresas exportadoras

CUADRO 4

	TOTAL MUESTRAL	PAÍSES DESARROLLADOS	PAÍSES EN DESARROLLO
Tamaño	63,0	66,0	89,0
Experiencia	21,0	21,0	24,0
Experiencia internacional	4,0	4,0	8,0
Innovación (a)	23,7	24,4	32,8
Grado de cualificación de la mano de obra	14,4	14,4	14,3
Ratio de temporalidad	11,1	11,1	10,0
IED (a)	16,5	17,0	22,8
Participación del capital extranjero (a)	18,7	19,2	22,0
Ratio de endeudamiento	29,4	29,4	28,4
Cotización en bolsa (a)	2,9	3,0	4,1
PRO MEMORIA:			
Productividad	48,5	48,8	52,1
Ratio capital físico por trabajador	27,3	27,9	29,8
Ratio inmovilizado inmaterial por trabajador	1,3	1,3	1,4
NÚMERO DE EMPRESAS	4.475	4.249	2.440

FUENTE: Banco de España, a partir de las estadísticas de Balanza de Pagos y Central de Balances.

a. Para estas variables, el estadístico debe interpretarse como el porcentaje de empresas exportadoras que presentan la característica correspondiente. Por ejemplo, el valor de innovación debería interpretarse como que el 23,7% del total de las empresas exportadoras realiza actividades de I + D (o efectúa pagos o ingresos por *royalties*), mientras que en el caso de las empresas que exportan a países desarrollados dicho porcentaje se sitúa en el 24,4%.

mente a ellos, mientras que un 57% de las empresas exporta a países en desarrollo (y solo un 5% exclusivamente a ellos). Dentro del primer grupo, destacan los países pertenecientes a la Unión Europea, en particular Francia. En el resto del mundo, los países más relevantes son Estados Unidos, con más de un 29% de empresas exportadoras que venden a dicho país, y, en menor medida, Suiza. Dentro de los países en desarrollo destacan las ventas a México, Marruecos y Turquía.

En el cuadro 4 se presentan las características microeconómicas de las empresas exportadoras de acuerdo con el área de destino de sus ventas. Se ha incluido una variable adicional respecto al análisis anterior —la llamada «experiencia internacional»—, que aproxima la diversificación geográfica de las exportaciones durante el período analizado⁹. Las estimaciones realizadas muestran que las empresas que exportan a países en desarrollo tienden a ser más grandes, a tener una mayor experiencia, doméstica e internacional, y a innovar con mayor frecuencia. Estos resultados sugieren que la internacionalización hacia países en desarrollo conlleva costes de entrada más elevados (por la distancia geográfica y cultural), que pueden afrontar mejor las empresas más grandes y consolidadas, y con menor grado de endeudamiento. En el mismo sentido, tanto la participación de capital extranjero en la estructura de propiedad de la empresa española como la realización de inversión directa en el exterior son mayores en las empresas que exportan a países en desarrollo. Todo ello parece indicar que el mayor conocimiento de otros mercados que tienen las multinacionales, ya sea directamente o a través de otras empresas del grupo, mitiga los costes de acceso a dichas áreas y eleva la probabilidad de éxito. La relación positiva entre IED y exportaciones, particularmente significativa en Asia, sugiere que uno de

9. Esta variable mide el número de países a los que la empresa ha exportado en el período 2001-2007.

	DESARROLLADOS FRENTE A NO DESARROLLADOS			
	CON EXPERIENCIA INTERNACIONAL		SIN EXPERIENCIA INTERNACIONAL	
	Efecto	t-ratio	Efecto	t-ratio
Determinantes:				
Tamaño	0,005	2,10	-0,022	-9,80
Experiencia	-0,003	-0,71	-0,008	-2,17
Experiencia internacional	-0,109	-33,58		
Ratio temporalidad	0,001	4,35	0,001	6,54
Ratio endeudamiento	0,000	0,57	0,000	-0,77
Ratio endeudamiento al cuadrado	0,000	-0,26	0,000	0,70
Cotización en bolsa	-0,008	-0,49	-0,027	-1,61
Participación del capital extranjero	-0,008	-1,11	-0,003	-0,35
IED en el exterior	0,008	0,95	-0,046	-5,70
PRO MEMORIA:				
Porcentaje de acierto	63,2		62,7	
LR chi2	1.896,3		739,9	
Pseudo R cuadrado	0,05		0,02	
Número de observaciones efectivas (b)	29.034		29.034	
Porcentaje del valor exportado sobre el total de Balanza de Pagos	50,7		50,7	

FUENTE: Banco de España, a partir de las estadísticas de Balanza de Pagos y Central de Balances.

a. Todas las regresiones incluyen una constante y *dummies* sectoriales. Para facilitar la interpretación de los coeficientes se presenta la influencia de cada variable sobre la probabilidad de exportar, esto es, los efectos marginales evaluados en la media.

b. El número de observaciones efectivas supera el número de empresas exportadoras de la muestra, ya que, si una empresa invierte en las dos áreas consideradas en la regresión, se contabiliza como dos empresas distintas.

los principales objetivos de la inversión directa realizada por las empresas españolas en dicha área es aprovechar las ventajas de costes que ofrecen estos países (IED de naturaleza vertical).

Siguiendo el mismo procedimiento empleado en la sección anterior, se ha estimado un modelo Probit para evaluar la incidencia de las distintas características de una empresa exportadora sobre la probabilidad de que exporte a unas áreas geográficas determinadas frente a otras. La variable dependiente es una variable dicotómica, que toma el valor 1 si la empresa exporta a un país desarrollado y 0 si lo hace a uno en desarrollo. Los resultados de las estimaciones apuntan a que la experiencia internacional es la variable que ejerce una influencia más relevante sobre la probabilidad de exportar hacia países en desarrollo (véase cuadro 5). Esto podría reflejar que las exportaciones se centran inicialmente en los mercados más cercanos y, posteriormente, se extienden hacia los más desconocidos, que presentan unos mayores costes de entrada e incertidumbre respecto a su consolidación. Asimismo, cuando se considera una especificación alternativa del modelo, que excluye la variable de experiencia internacional, tanto el tamaño de la empresa como su experiencia en el mercado doméstico y la realización de inversiones directas en el exterior resultan significativos y, en línea con los hechos estilizados observados, elevan la probabilidad de exportar a países en desarrollo¹⁰.

10. Con el objetivo de incluir variables que aproximen mejor las capacidades técnicas de la empresa, se realizaron regresiones, que no se incluyen en el cuadro, con variables de gasto en I + D y del grado de cualificación de los trabajadores. En general, se aprecia que estos factores tienden a elevar la probabilidad de exportar hacia mercados en desarrollo o más alejados geográfica o culturalmente.

Conclusiones

En este artículo se analizan las características de las empresas españolas que influyen en su decisión de exportar. Los resultados obtenidos muestran que las variables que elevan la probabilidad de que una empresa española exporte mantienen una estrecha relación con el grado de internacionalización alcanzado tanto en forma de inversión directa como de participación de capital extranjero en la estructura de propiedad de la empresa, lo que confirma el grado de complementariedad que parece existir entre las distintas formas de acceso a los mercados exteriores. Asimismo, la innovación tecnológica y una mayor diversificación en las fuentes de financiación tienden a elevar la propensión a exportar. Finalmente, la calidad de los factores productivos, la experiencia en el mercado doméstico y el tamaño ejercen también una influencia positiva sobre la decisión de exportar de la empresa, aunque menor que la que tienen los factores mencionados anteriormente. Por ello, el tamaño de las empresas, per se, no parece ser una restricción significativa a la hora de exportar. De hecho, en los últimos años, las pymes han contribuido de forma notable al crecimiento del número de empresas exportadoras españolas, aunque presentan problemas para consolidarse en los mercados exteriores. Por lo tanto, la ampliación de la base exportadora requiere mejorar la eficiencia del tejido empresarial nacional, compuesto mayoritariamente por pymes.

Los datos empleados en este artículo señalan que las empresas que dirigen sus exportaciones hacia mercados de países en vías de desarrollo o más distantes cultural y geográficamente tienden a ser de mayor tamaño y a realizar en mayor proporción inversiones directas en el exterior. No obstante, los resultados de la estimación muestran que la variable más importante es la experiencia internacional previa, aproximada por el grado de diversificación geográfica ya alcanzado, de manera que cuanto mayor sea el número de países a los que exporta una empresa, mayor será la probabilidad de que dirija sus exportaciones hacia mercados en vías de desarrollo y más distantes, cultural o geográficamente. Asimismo, se estima que la probabilidad de exportar de forma estable se eleva con la experiencia internacional, con el carácter multinacional de la empresa, con la realización de actividades de innovación y con el acceso a la financiación de los mercados de capitales.

Los resultados obtenidos en este trabajo sugieren que, para aumentar la base exportadora de las empresas españolas y consolidar y diversificar su presencia en los mercados exteriores, es necesario adoptar medidas orientadas a elevar sus niveles de eficiencia y, por tanto, su productividad, así como reducir los costes administrativos que conlleva la creación de nuevas empresas. La política comercial debe incentivar la diversificación geográfica de las exportaciones y apoyar la reorientación de las ventas de las empresas hacia productos de mayor valor añadido —donde la competencia vía precios es menor— y más adaptados a las preferencias de la nueva demanda, lo que facilitaría su consolidación en el exterior.

15.12.2009.

BIBLIOGRAFÍA

- CONSEJO SUPERIOR DE CÁMARAS DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN DE ESPAÑA (2009). *La empresa exportadora española 2004-2007*.
- DE LUCIO, F. J. J., M. R. FUENTES, V. M. CALERO y M. G. ABEIJÓN (2008). «Permanencia de las empresas en la exportación: una mirada a las características de su actividad exterior», *Boletín Económico de ICE*, n.º 840, pp. 179-195.
- DONOSO, V., y V. MARTÍN (2008). «Características y comportamiento de la empresa exportadora», *Papeles de Economía Española*.
- GORDO, E., y P. TELLO. (2008). «Determinantes microeconómicos de la decisión de localización de la inversión directa en el exterior de las empresas españolas», *Boletín Económico*, septiembre, Banco de España.
- GRUBAUGH, S. G. (1987). «Determinants of direct foreign investment», *The Review of Economics and Statistics*, vol. 69, n.º 1, pp. 149-152.

- HELPMAN, E. (2006). «Trade, FDI, and the Organizations of Firms», *Journal of Economic Literature*, vol. XLIV, septiembre, pp. 589-630.
- MARTÍN, C., y A. RODRÍGUEZ (2009). «Una aproximación a las características de las empresas exportadoras españolas», *Boletín Económico*, mayo, Banco de España.
- MAYER, T., y G. OTTAVIANO (2007). *The happy few: The internationalisation of European firms*, Bruegel Blueprint series.
- MELITZ, M. J. (2003). «The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity», *Econometrica*, 71 (6), pp. 1695-1725.
- RODRÍGUEZ, D. (2008). «La heterogeneidad y competitividad de las empresas industriales», *Papeles de Economía Española*.

ANEJO

Matriz de correlaciones contemporáneas de los determinantes fundamentales de la decisión de exportar

MATRIZ DE CORRELACIONES DE LOS DETERMINANTES DE LA DECISIÓN DE EXPORTAR Período 2001-2007

CUADRO A1

TOTAL	Exportac.	Tamaño	Exper.	Innovac.	Intens. innovac.	Cualif. mano de obra	Ratio de temporal	Ratio capital físico por trabajador	Ratio inmov. inmat. por trabajador	IED	Particip. capital extranjero	Ratio de endeud.	Fondos propios sobre activo total	Cotizac. en bolsa	Concen-trac.
Exportación	1,000														
Tamaño	0,219	1,000													
Experiencia	0,203	0,177	1,000												
Innovación	0,423	0,310	0,176	1,000											
Intens. innov.	0,094	0,049	0,047	0,217	1,000										
Cualif. mano de obra	0,013	-0,148	-0,060	0,123	0,105	1,000									
Ratio de temporal.	-0,294	0,115	-0,190	-0,197	-0,046	-0,182	1,000								
Ratio capital físico por trabajador	-0,059	-0,156	-0,039	-0,038	-0,010	0,120	-0,048	1,000							
Ratio inmov. inmat. por trabajador	-0,041	-0,122	-0,039	-0,025	-0,002	0,022	-0,041	0,080	1,000						
IED	0,294	0,307	0,169	0,314	0,095	0,041	-0,084	-0,012	0,033	1,000					
Participación capital extranjero	0,305	0,165	0,127	0,236	0,075	0,042	-0,167	-0,014	-0,017	0,196	1,000				
Ratio de endeud.	-0,084	-0,024	-0,180	-0,081	-0,031	-0,022	0,171	0,038	0,043	0,012	-0,046	1,000			
Fondos propios sobre activo total	0,034	-0,072	0,059	0,021	-0,004	0,017	-0,121	-0,004	-0,005	-0,001	0,036	-0,356	1,000		
Cotización en bolsa	0,109	0,156	0,188	0,145	0,036	0,061	-0,077	-0,001	-0,007	0,258	0,067	0,006	0,028	1,000	
Concentración	0,047	0,061	0,089	0,179	0,044	0,076	-0,211	0,040	0,009	0,034	0,042	-0,063	0,024	0,135	1,000

FUENTE: Banco de España, a partir de las estadísticas de Balanza de Pagos y Central de Balances.